

SAVOIR PRESCRIRE EFFICACEMENT ET LÉGALEMENT

Mettez en place des actions d'avant-vente et les facteurs clés de succès.



1 jour (7 heures)



599 € HT



Référence PRES

LES OBJECTIFS

- Avoir les éléments clés pour assurer une prescription et/ou des actions d'avant-vente efficaces, à valeur ajoutée et légale.

PROFILS DES PARTICIPANTS

- Direction
- Chargé(e) d'affaires
- Conducteur de travaux

PRE-REQUIS

- Aucun

PROGRAMME

Accueil et tour de table

Les fondamentaux sur l'organisation et les compétences des collectivités territoriales (Loi Notre...)

1. Les fondamentaux juridiques

- Les différents types de marchés
- Les différentes procédures de marchés
- Seuil de publicité

2. Les étapes d'un marché public

- De travaux
- De fournitures et services

3. Lobbying et prescription

- Les prérequis nécessaires à une prescription efficace
- Adapter son approche au nouveau code
- Construire un discours et un argumentaire pertinent

4. Les informations à valoriser

- Dans le Règlement de consultation
- Dans le CCAP
- Dans le CCTP
- Dans le DPGF et BPU

5. Pertinence des documents commerciaux

- Quel document ? Quel format ?
- Quel contenu ?
- Quelle information valoriser

Quiz rappelant les points clés de la formation

PÉDAGOGIE

Exercice de rédaction d'un argumentaire commercial « neutre » - Création d'une liste sur les points clés pour prescrire efficacement – Analyse d'exemples

Mise à disposition d'un kit stagiaire avec support de cours

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation. Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et une attestation de formation sera remise en fin de journée

LES + DE LA FORMATION

- **L'expérience des consultants vous permettra d'avoir des réponses personnalisées par rapport à votre métier**
 - Assistance durant 1 mois